

функционального. В рамках данной статьи хотелось бы коснуться и такого аспекта современного теоретического осмысления конкуренции, как сочетание конкуренции и монополии.

Известный ученый Э. Чемберлин обосновал дифференциацию продукта как системообразующий фактор. Дифференцированными считаются те продукты, которые имеют отличительный признак от такого же товара другого производителя. Данное обоснование может быть реальным или вымышленным, лишь бы оно играло какую-либо роль для потребителя и в результате привело бы к тому, что он отдавал бы предпочтение одному виду продукта вместо другого. Там, где существует дифференциация, потребители станут объединяться по двое с производителями и продавцами в соответствии с выбором, основанным на предпочтении. Монополистическая конкурентная борьба, которую обосновал Э. Чемберлин, "бросила вызов" традиционной экономике, в которой конкуренция и монополия были альтернативными понятиями. Э. Чемберлин, наоборот, полагал, что большая часть финансовых ситуаций представляет собою сложные явления, содержащие и конкуренцию, и монополию.

Подобное толкование современной рыночной системы означало непросто применение нового технического приема к изучаемым явлениям, а принципиально новый способ подхода к экономической системе – оригинальное экономическое мировоззрение.

С этого момента в качестве наиболее абстрактной теоретической конструкции конкурентного взаимодействия следует указать монополию, вступающую в конкурентную борьбу.

Литература:

1. Конкуренция как элемент рыночного механизма. URL: http://studopedia.ru/18_58198_konkurenciya-kak-element-rynochnogo-mehanizma.html (дата обращения: 1.02.2016).
2. Понятие и сущность рыночной конкуренции / Деловой мир. URL: <http://delovoyimir.biz/2012/03/21/ponyatie-i-suschnost-rynochnoy-konkurencii.html> (дата обращения: 11.02.2016).

Куркина К.В.

Научный руководитель: канд. экон. наук., доц. Осадчий Э.А.

*Елабужский институт Казанского (Приволжского) федерального университета
г. Елабуга*

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО "КЗПМ"

Аннотация. В современных условиях огромное значение для любой организации имеет правильность выбора деловых партнеров, потому что от их кредитоспособности и платежеспособности в существенной мере зависит ее финансовое положение. Главным источником для оценки этой информации является дебиторская и кредиторская задолженность организации. В данной статье представлен бухгалтерский учет и анализ дебиторской задолженности на примере «КЗПМ».

Ключевые слова: дебиторская задолженность, расчеты с покупателями и заказчиками, расчеты с поставщиками и заказчиками.

ACCOUNTING AND ANALYSIS OF ACCOUNTS RECEIVABLE ON THE EXAMPLE OF ООО "KZPM"

Abstract. In modern conditions of great importance for any organization is the selection of business partners because of their creditworthiness and ability to pay depends largely on its financial position. The main source for the assessment of this information is the receivables and payables of the organization. This article presents an analysis of the accounting and accounts receivable on the example of "KZPM".

Keywords: accounts receivable, accounts with buyers and customers, payments to suppliers and customers.

В современных условиях в процессе хозяйственной деятельности предприятие вступает в различные расчетные отношения. Разнообразие участников расчетных отношений и форм расчетов между ними создает предпосылки для нарушений и злоупотреблений при осуществлении расчетных операций и, следовательно, требует постоянного контроля за их проведением и отражением в учете. Образование дебиторской задолженности должно существовать в компании, однако, необходимо рассчитывать ее размер и правильно ею управлять.

Рассмотрим бухгалтерский учет образования дебиторской задолженности на примере ООО "КЗПМ", который основан в 2003 году и представляет собой предприятие по производству полимерной продукции.

Экономический смысл дебиторской задолженности – это средства предприятия, находящиеся во временном пользовании у третьих лиц (покупателей продукции, собственных работников и др.). Основным удельный вес в дебиторах обычно приходится на покупателей и заказчиков, которым была отгружена продукция, но которые еще не успели ее оплатить.

В организации весь бухгалтерский учет ведется по журнально-ордерной форме. При учете применяется двойная запись. В организации применяется рабочий план счетов, в соответствии с которым делаются записи в регистры бухгалтерского учета, на основании первичной документации. Также применяется компьютерная программа "1С:Предприятие".

Дебиторская задолженность в финансовой отчетности находится в строке 1230. За 2014 год – 733886 тыс.руб., за 2013 год – 1781415 тыс.руб., за 2012 год – 1663504 тыс.руб. Так как дебиторская задолженность делится на краткосрочную (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев) и долгосрочную (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев), то для наглядности эти данные представлены на рисунке 1.

На протяжении последних трех лет наблюдается значительное уменьшение сумм дебиторской задолженности, это вызвано значительным снижением обоих видов дебиторской задолженности.

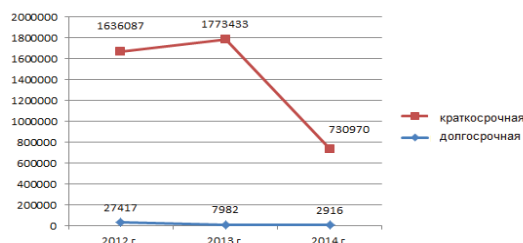


Рис. 1. Дебиторская задолженность на предприятии (тыс.руб.)

Не смотря на то, что в 2013 году наблюдается увеличение краткосрочной дебиторской задолженности за счет увеличения задолженности покупателей и заказчиков по сравнению с 2012 годом, в отчетном 2014 году уже отмечается значительное уменьшение задолженности за счет снижения задолженности покупателей и заказчиков, а также за счет того, что значительно уменьшилась сумма выданных авансов.

Одним из источников формирования дебиторской задолженности являются расчеты с поставщиками, которые отражаются на счете 60. Основным документом, на основании которого поступают материалы от поставщика, является счет-фактура, при этом используются следующие проводки, отраженные нами в таблице 1.

Таблица 1

Поступление материалов на предприятии

№ п/п	Хозяйственные операции (факты хозяйственной жизни)	Корреспонденция		Сумма в руб.	Основание
		дебет	кредит		
1	Отражена предоплата поставщику за материалы	60.02	51	200 000	Банковская выписка, Платежное поручение
2	Отражен НДС по приобретенным материалам	19.03	60.01	29 556	Счет-фактура
3	Принят к вычету НДС по приобретенным материалам	68.02	19.03	29 556	Счет-фактура, Книга покупок
4	Зачтена ранее перечисленная предоплата в счет погашения задолженности за полученные материалы	60.01	60.02	164 200	Бухгалтерская справка-расчет

5	Отражена обнаруженная недостача до выяснения причин	76.2	60.01	7 600	Акт о приемке материалов
6	Отражена сумма штрафа, предъявленная за несоблюдение договорных обязательств	76.2	91.1	45 000	Решение арбитражного суда

На предприятии возмещение истраченных средств производства и получение прибыли достигается путем сбыта продукции. Для обобщения информации о расчетах с покупателями и заказчиками используется счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Бухгалтерские проводки, используемые при расчетах с покупателями, отметим в таблице 2. Все записи сделаны согласно рабочему плану счетов.

Таблица 2

Расчеты с покупателями и заказчиками

№ п/п	Хозяйственные операции (факты хозяйственной жизни)	Корреспонденция		Сумма в руб.	Основание
		дебет	кредит		
1	Произведена отгрузка композиции полимерной марки	62.01	90.01	256 000	Товарная накладная
2	Начислен НДС с продажи продукции для уплаты в бюджет	90.03	68.02	39 051	Счет-фактура
3	Поступление на расчетный счет выручки за проданную продукцию	51	62.01	150 000	Выписка банка
4	Внесен аванс в кассу за проданную продукцию	50	62.02	56 000	Приходный кассовый ордер
5	Сторнирована сумма начисленного НДС	62.01	68.02	8 543	Бухгалтерская справка
6	Отражена сумма взаимозачета контрагентом	60.01	62.01	50 000	Акт взаимозачета

Дебиторская задолженность, у которой истек срок исковой давности, списывается на основании приказа руководителя на изменение в сторону уменьшения финансовых результатов или резерва по сомнительным долгам. Кроме того, списанная дебиторская задолженность не считается аннулированной, а отражается на забалансовом счете 007 в течение 5 лет, и специализированные сотрудники ищут все возможные пути для взыскания этой задолженности.

Однако на каждом предприятии существует просроченная задолженность. Такая задолженность проявляется по истечении трех месяцев с момента наступления даты ее погашения (См. таблицу 3).

Таблица 3

Анализ динамики просроченной дебиторской задолженности в ООО «КЗПМ»

Наименование показателя	За 2012 г.	За 2013 г.	За 2014 г.	Изменения			
				2012 г. и 2013 г.		2012 г. и 2014 г.	
				тыс.руб.	%	тыс.руб.	%
Расчеты с покупателями и заказчиками	11 373	4 200	233	7 173	63	11 140	98
Расчеты с поставщиками и заказчиками (в части авансовых платежей, предоплат)	66 474	21 734	11 345	44 740	67	55 129	83
Итого	77 847	25 934	11 578	51 913	67	66 269	85

В результате на протяжении уже трех лет отмечено значительное уменьшение просроченной дебиторской задолженности, благодаря идеям руководителя: решение об организации специальных курсов для грамотной работы своего персонала с дебиторами и постоянный мониторинг долгов, который помог избежать возникновение новой просроченной задолженности. Так как одним из важнейших условий стабильного финансового положения предприятия является четкая организация расчетов с партнерами,

отсутствие должного внимания к задолженности покупателей может спровоцировать нехватку средств для погашения своей задолженности перед поставщиками, бюджетом или сотрудниками.

Литература:

1. Керимов, В. Э. Бухгалтерский финансовый учет: учебник. М.: Дашков и К, 2013. 686 с.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/1999 (с последующими изм.): Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 27.04.2012 г. № 55н //Приложение к «Российской газете». 2012. № 5820.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (с последующими изм.) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2011. №50. Ст. 7344.

СЕКЦИЯ 8. ПЕРВЫЕ ШАГИ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ НАУКУ (СЕКЦИЯ ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ)

А.Р. Казиханов, В.Х. Макарова
МБОУ СОШ №10 ЕМР
г. Елабуга

ТУРИЗМ КАК ОДНО ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ГОРОДОВ

В условиях конкуренции рост самостоятельности малых городов происходит постоянно, поэтому организация управления такими городами, как Елабуга, требует особого внимания: возникает необходимость согласования планов и программ не только по вертикали – федерация – субъект федерации (республика) – город, но и по горизонтали между региональными образованиями для обеспечения эффективного распределения производственных сил и получения от этого максимальной отдачи.

Именно поэтому современное стратегическое управление малыми городами должно предусматривать регулярный анализ социально-экономического развития, выявление приоритетных направлений и «точек роста» территории, научно-методическое обеспечение запущенных процессов, разработку комплексных и целевых программ, в основе которых должна быть долгосрочная стратегия.

Как правило, для ее разработки прежде всего анализируются внутренние факторы: географическое положение, демографическое потенциал, наличие природных ресурсов, экология, состояние экономики, структура муниципального образования, специализация, состояние жилищно-коммунального хозяйства и развитость инфраструктуры, социальная сфера, экономико-промышленный потенциал, уровень развития малого и среднего бизнеса, инвестиционная привлекательность, туризм и т.д. Затем глубокому анализу подвергаются внешние факторы: федеральная и региональная политика относительно стратегии развития государства, его положение в мире, экспортные и импортные возможности, конъюнктура мирового рынка, региональные и интернациональные контакты и другие. И уже после сопоставления полученных данных вырабатываются направления развития.

С учетом вышеперечисленных факторов последние десять лет в Елабуге стала активно развиваться сфера туризма. Это неудивительно, поскольку в современном мире все больше людей предпочитают именно такой отдых, а многие страны мира превратили туристическую отрасль в основу своей экономики.

Говоря о туризме, мы обычно подразумеваем людей, которые посещают друзей и родственников, отдыхают на каникулах и просто хорошо проводят время: они могут заниматься различными видами спорта, принимать солнечные ванны, кататься на лошадях, ходить в походы, читать, разговаривать и, наконец, просто наслаждаться окружающим миром. Также в определение туризма можно включить людей, которые принимают участие в различных съездах, конференциях или других видах деловой и профессиональной деятельности, ездят в обучающие туры, занимаются исследованиями. При этом для организации туристического отдыха необходимо взаимодействие ряда субъектов.

В первую очередь это туристы: люди, которые испытывают различные потребности. Для их удовлетворения нужны организации, предоставляющие туристам товары и услуги (т.е. предприниматели, которые видят в туризме возможность получать прибыль посредством предоставления товаров и услуг с